

# 平成26年9月期 第1四半期決算説明会

---

テーマ：EC市場の進化・拡大を支え、高成長を継続する

2014年2月6日

GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(東証一部 3769)

**GMO** PAYMENT GATEWAY

<http://corp.gmo-pg.com/>

# 当資料取扱上のご注意

---

本資料に記載された内容は、2014年2月6日現在において、一般的に認識されている経済・社会等の情勢並びに当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

# アジェンダ

---

1. 結論と要約
2. 財務ハイライト
3. 現状・今後の成長戦略
4. 2014年9月期の業績予想

---

# 1. 結論と要約

# 1.1 結論と要約 (1)

## EC市場の成長と領域拡大を捉え、売上高は25%を超える伸長

### ■ 2014年9月期 第1四半期 (13/10 - 13/12) 実績 (連結)

売上高	: 1,645百万円	1,311百万円 (前年同期)	前年同期比 +25.5%
営業利益	: 577百万円	479百万円 (前年同期)	前年同期比 +20.5%
経常利益	: 601百万円	480百万円 (前年同期)	前年同期比 +25.2%
純利益	: 355百万円	284百万円 (前年同期)	前年同期比 +25.1%
経常利益率	: 36.6%	36.6% (前年同期)	
ROE	: 25.2%	22.9% (前年同期)	

※ROE= (四半期純利益÷92日×365日) ÷ ( (期首自己資本+期末自己資本) /2)

### ■ 2014年9月期第1四半期のポイント

1. EC市場の活性化に伴い決済処理件数・金額とも増加、新たな市場にも着実にリーチし決済事業は好調  
消費拡大に伴う既存加盟店のEC販売拡大とともに当社売上高も伸長  
新たなEC領域で成長する事業者に向けた営業強化の成果
2. 「GMO-PG集客支援サービス」「GMO後払い」が計画以上の進捗、既存サービスとのシナジーも発揮
3. 営業利益は計画通りの進捗、営業外収益の発生により経常利益は25.2%増に

## 1.2 結論と要約 (2)

### 2014年9月期の業績予想とその前提

#### ■ 2014年9月期 業績予想 (連結)

(%は対前年同期比)

	[売上高]	[営業利益]	[経常利益]	[純利益]
通 期	6,934百万円 (20.3%)	2,475百万円 (20.8%)	2,460百万円 (20.1%)	1,421百万円 (16.8%)
第 2 Q 連 結 累 計 期 間	3,286百万円 (20.3%)	1,201百万円 (18.3%)	1,190百万円 (16.6%)	680百万円 (11.2%)

#### ■ 業績予想の前提/課題・施策

##### 課題

(短期的)

- ・大規模加盟店との関係強化、新規獲得の推進
- ・ストック収益基盤の強化
- ・付加価値の高い自社サービスの開発と提供

(中長期的)

- ・セグメント別のビジネスモデルの構築
- ・海外アライアンス・MA

##### 施策

- ・効率的な営業体制構築と付加価値の高いサービス提供
- ・パートナー等とのアライアンス強化
- ・新市場・新サービスに関わるEC事業者の積極獲得
- ・既存サービスと付加価値サービスのシナジー追及
- ・新たなサービス・技術・アプリケーションの活用
- ・人材採用の継続

---

## 2. 財務ハイライト

## 2.1 連結業績サマリー

### 売上・売上総利益とも好調、営業外利益により経常利益は25.2%増

(百万円)	14年9月期 1Q実績	対13年9月期1Q実績			対14年9月期2Q累計予想	
		実績	増減	増減率	2Q累計予想	進捗率
売上高	1,645	1,311	333	25.5%	3,286	+50.1%
売上原価	317	231	86	37.1%	-	-
売上総利益	1,327	1,079	247	23.0%		
販売費及び 一般管理費	750	600	149	24.9%		
営業利益	577	479	98	20.5%	1,201	+48.1%
経常利益	601	480	121	25.2%	1,190	+50.6%
純利益	355	284	71	25.1%	680	+52.3%
一株当たり 純利益 (円)	20円62銭	16.55	-	-	39.43	-

受取手数料・為替差益・  
匿名組合投資利益等の  
営業外利益発生による



## 2.2 連結貸借対照表サマリー

### 大きな変動なく推移

(百万円)	14年9月期 1Q実績	13年9月期 1Q実績	増減
流動資産	22,422	16,927	5,494
現金及び預金	20,948	15,996	4,952
前渡金	393	262	131
その他の流動資産	1,108	693	414
貸倒引当金	△28	△24	△4
固定資産	1,851	1,128	723
有形固定資産	282	223	59
無形固定資産	722	502	219
うちソフトウェア	543	380	163
投資その他の資産	846	402	444
うち関係会社社債	11	11	0
資産合計	24,274	18,056	6,217

(百万円)	14年9月期 1Q実績	13年9月期 1Q実績	増減
流動負債	18,525	13,064	5,461
預り金	17,575	12,491	5,083
その他の流動負債	950	572	377
固定負債	160	67	93
株主資本	5,552	4,905	646
その他の包括利益 累計額	27	1	25
新株予約権	7	16	△8
純資産合計	5,587	4,924	662
負債・純資産合計	24,274	18,056	6,217

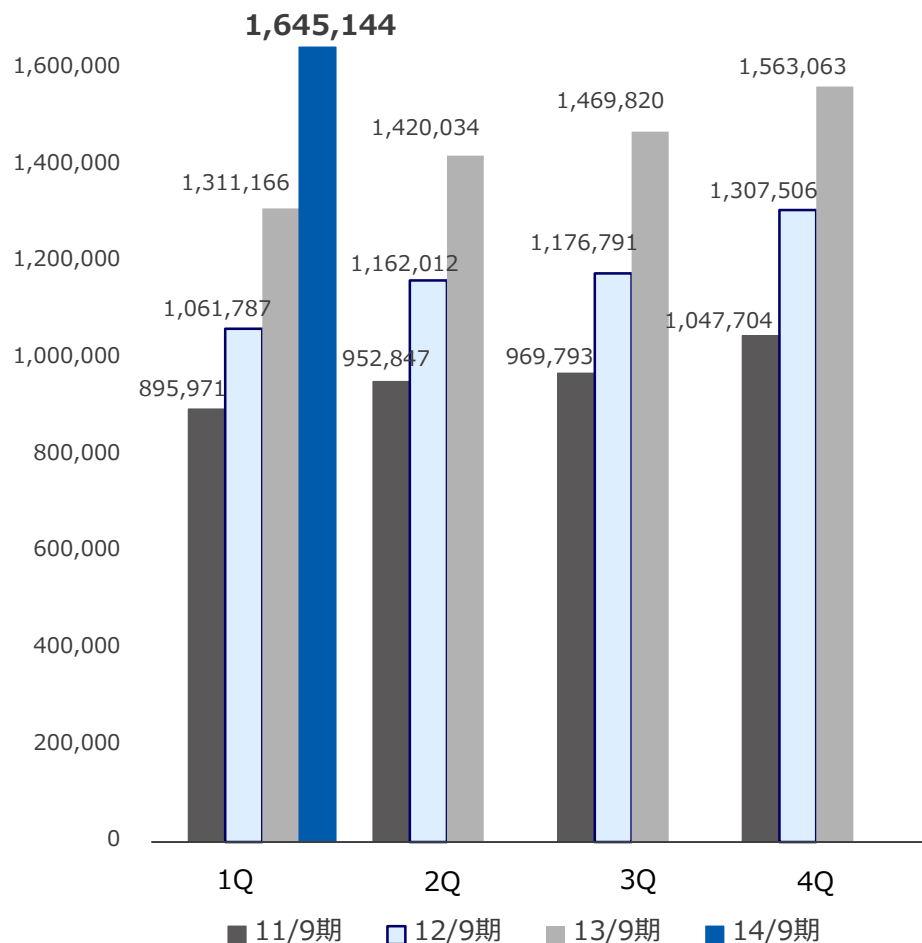
代表加盟サービスによる加盟店の預り金  
※加盟店の締め日・支払サイクルにより変動

## 2.3 売上高・経常利益（四半期推移）

### 1Q実績は売上高、経常利益ともに+25%超（前年同四半期比）

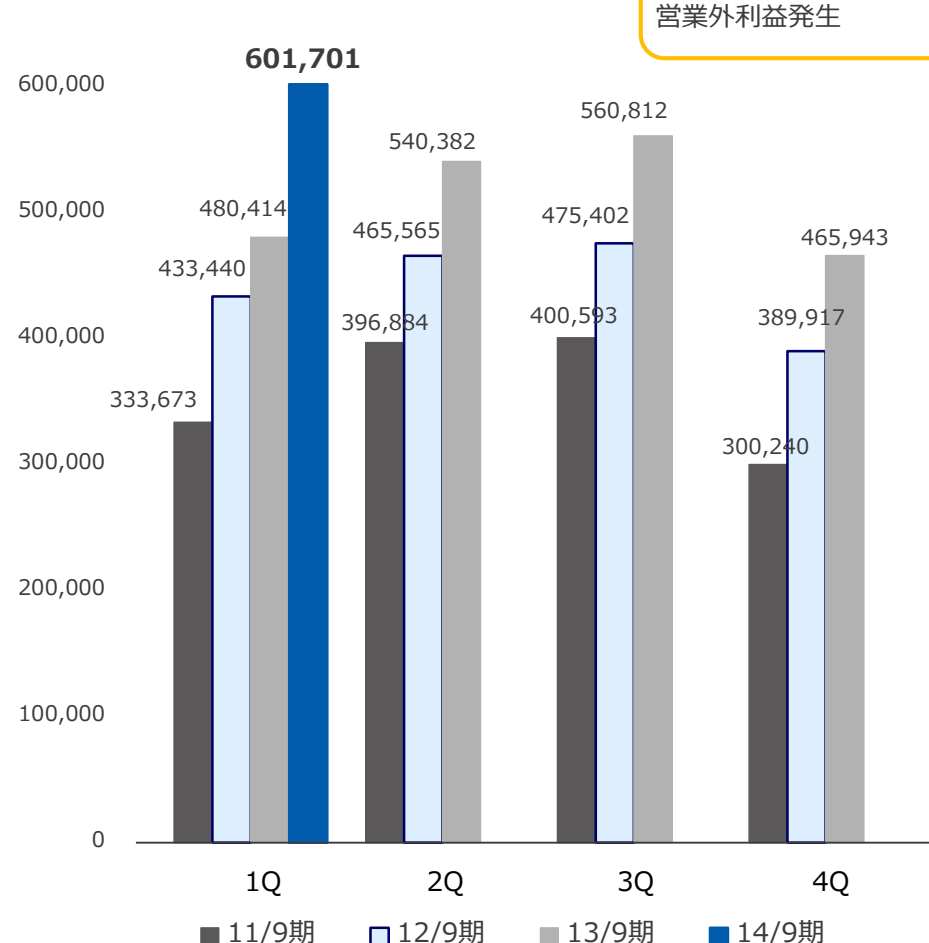
■ 売上高  
(千円)

対前年同期比 +25.5%



■ 経常利益  
(千円)

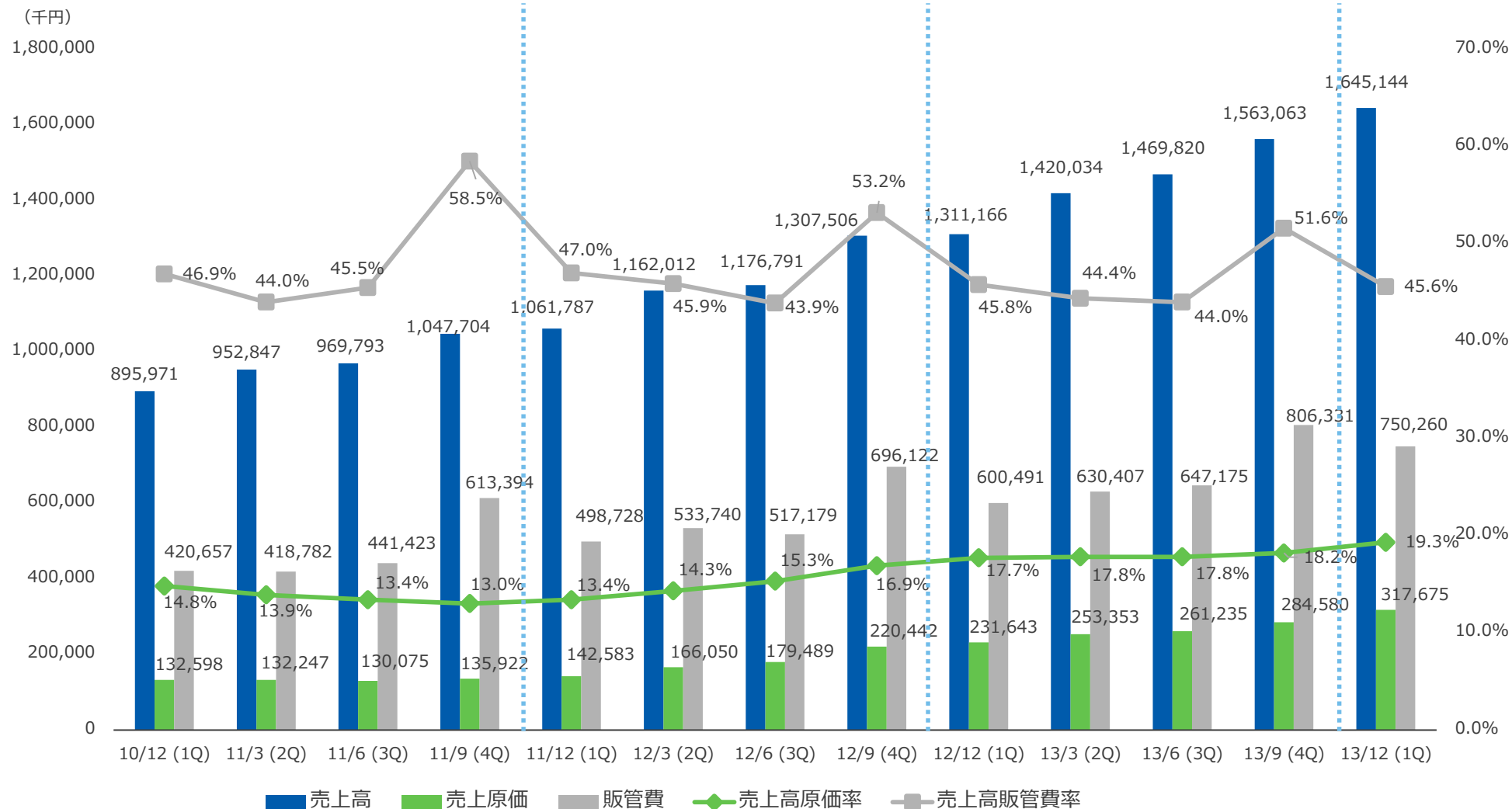
対前年同期比 +25.2%



受取手数料・為替差益・匿名組合投資利益等の営業外利益発生

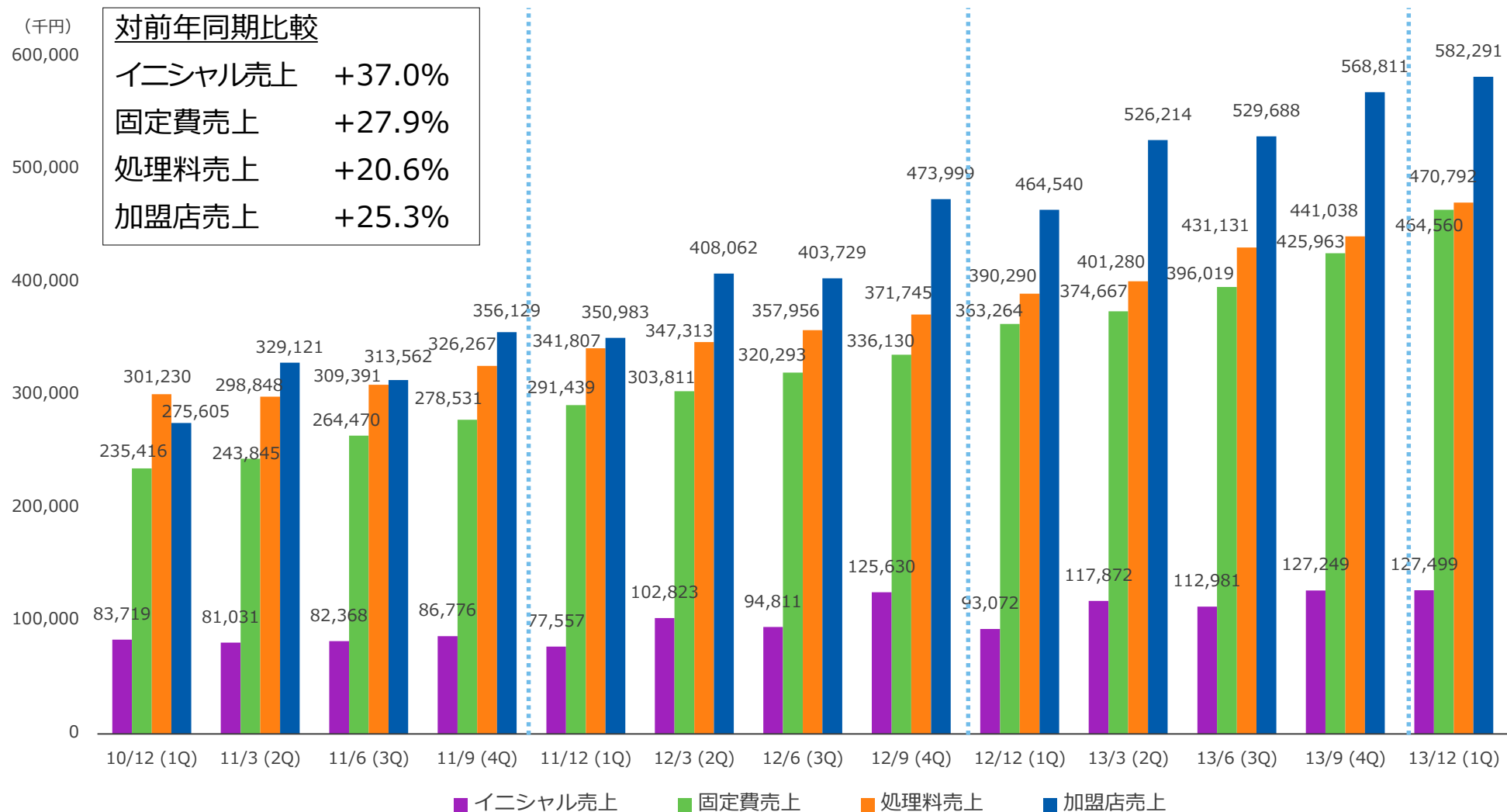
## 2.4 売上高原価率・販管費率（四半期推移）

### 付加価値サービスが計画以上に伸長し原価率上昇



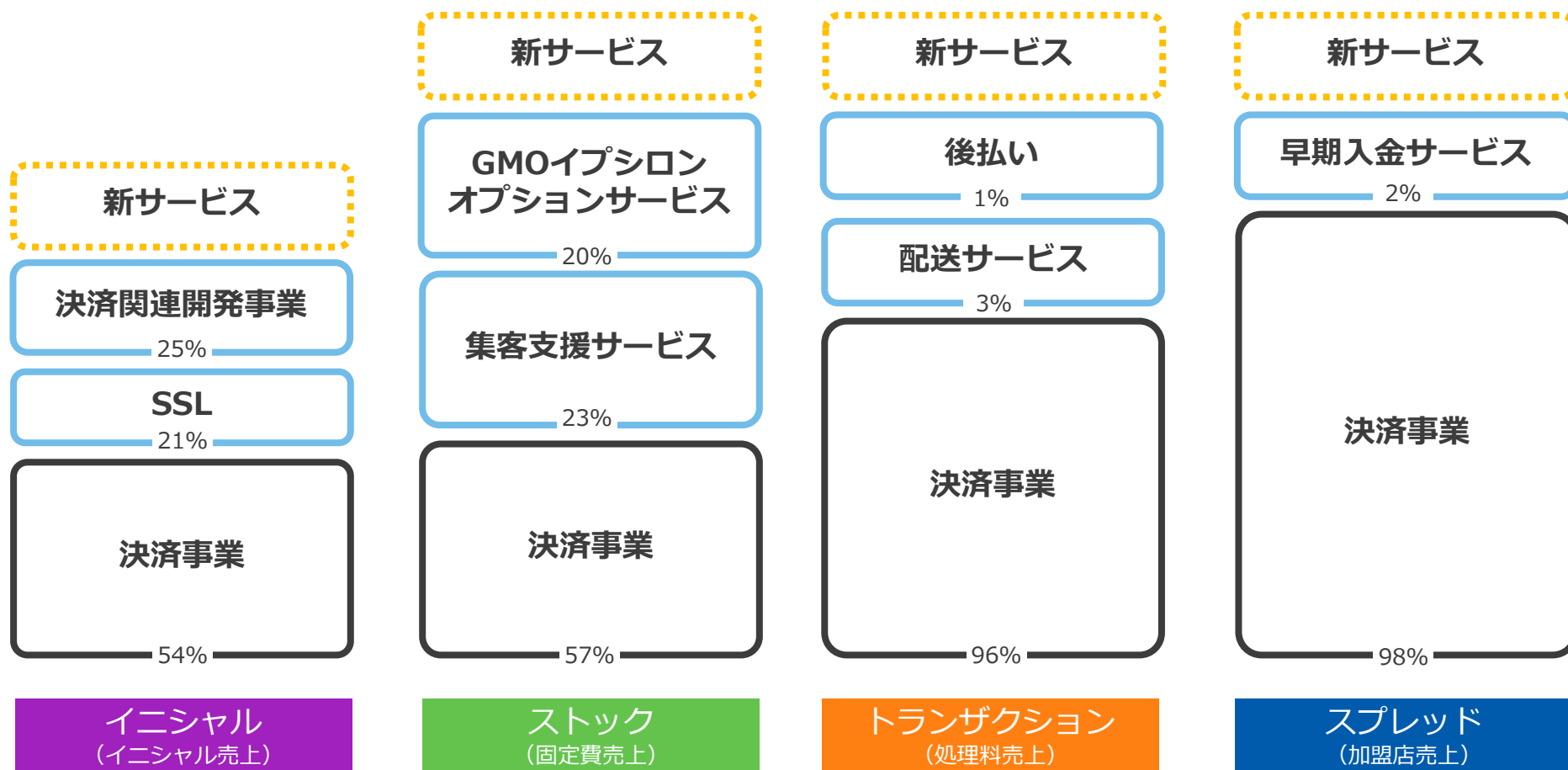
## 2.5 セグメント別売上（四半期推移）

### 全セグメントで20%を超える増収



## 2.6 セグメント別売上（1）

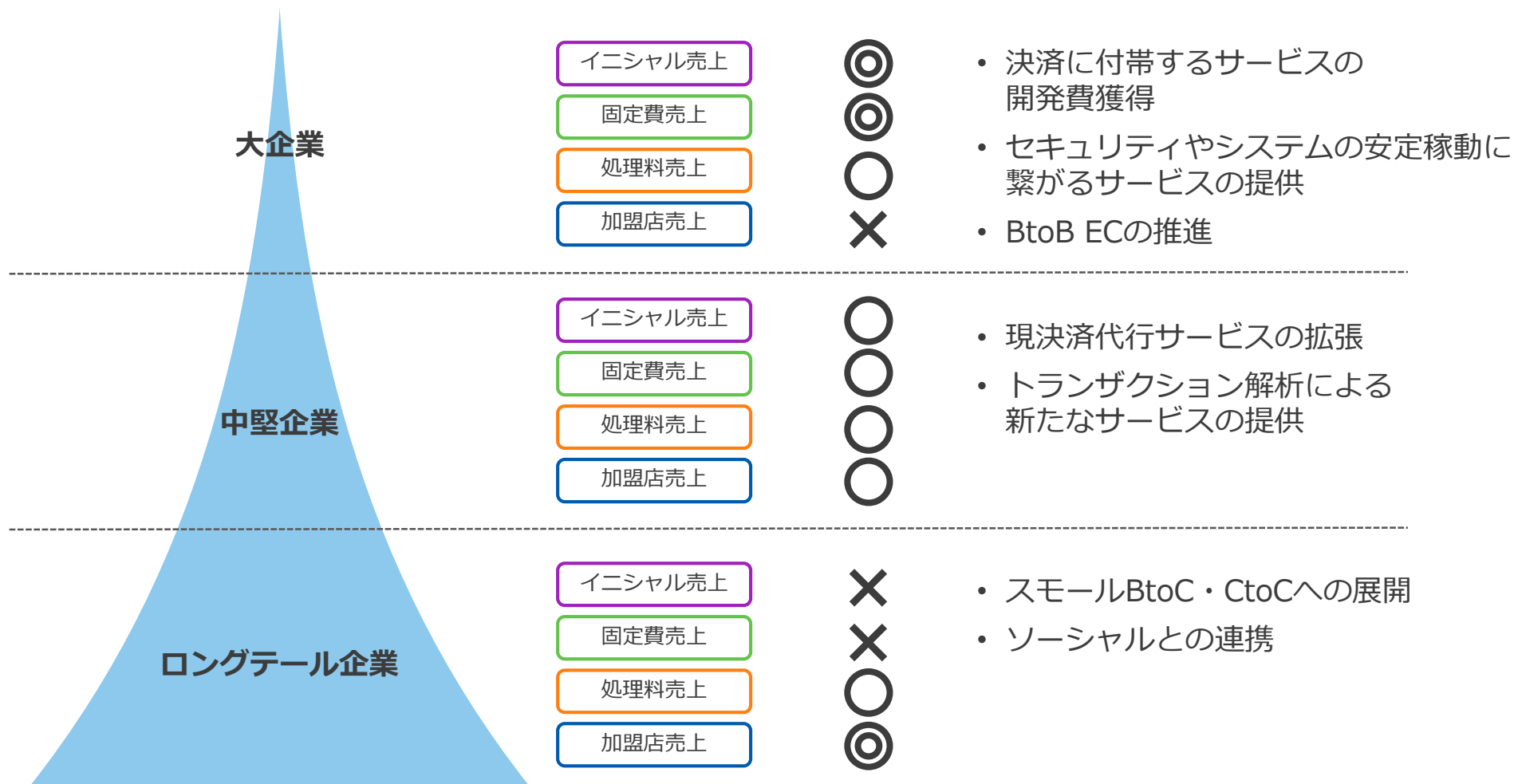
全セグメントをバランスよく成長させる



※イメージ図（%は2014年9月期1Q実績）

## 2.7 セグメント別売上 (2)

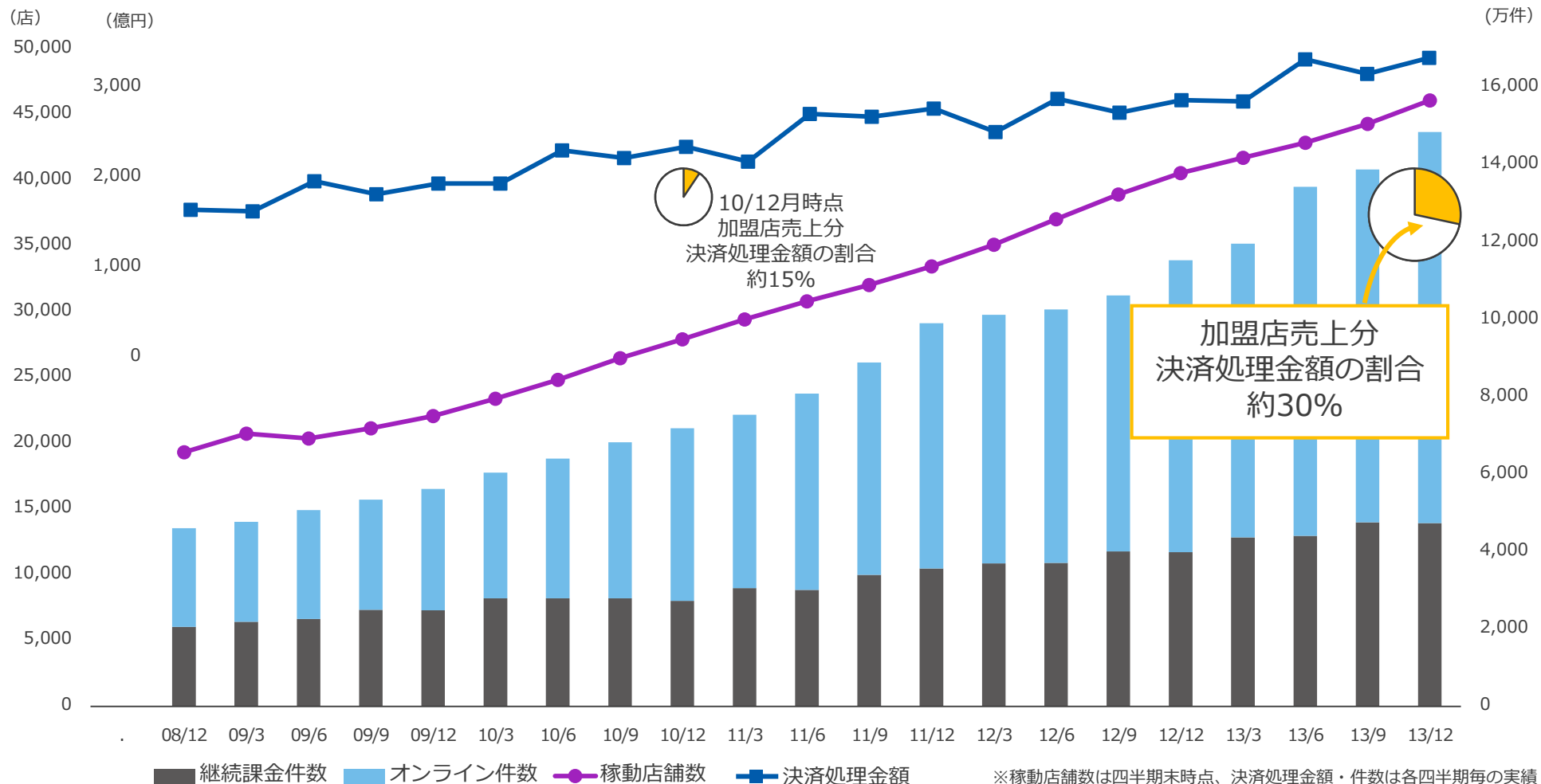
### 規模別・セグメント別成長施策



## 2.8 主要係数推移（四半期推移）

### 稼働店舗数は計画通りに増加、決済処理件数が高い伸び

稼働店舗数 46,108店、決済処理金額 約3,300億円、決済処理件数 約1億4,800万件



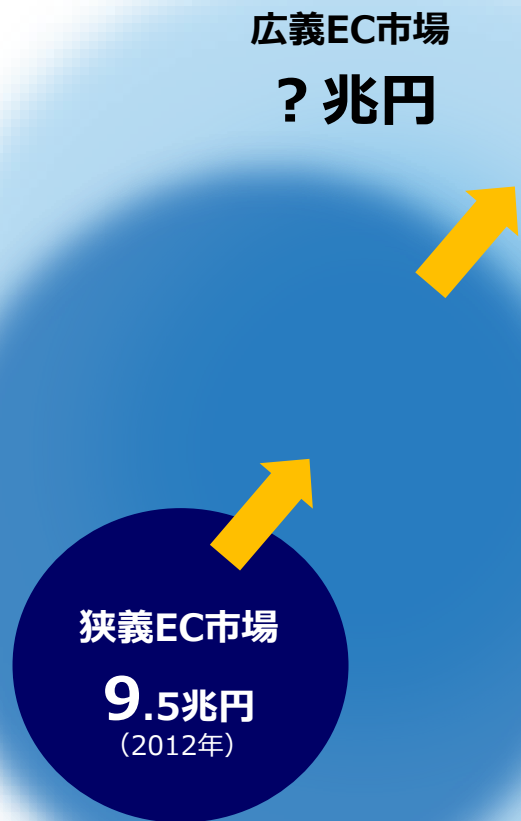
---

### 3. 現状・今後の成長戦略



# 3.1 EC市場のポテンシャル

主要国と比べて極めて低く、成長余地の大きい日本のEC化率



各国統計		EC化率比較
アメリカ	(2013年)	5.7%*
イギリス	(2013年)	10.4%
中国	(2012年)	6.2%**
台湾	(2012年)	7.5%
日本	(2012年)	3.1%

\*Adjusted, Preliminary estimate. \*\*BtoC・CtoCでのEC化率

※参考：経済産業省「平成24年度電子商取引に関する市場調査」、米国勢調査局「QUARTERLY RETAIL E-COMMERCE SALES 3rd Quarter 2013」  
Office for National Statistics「RSI Tables December 2013」、iresearch、台湾経済統計局、当社推計

## 3.2 将来予測と戦略

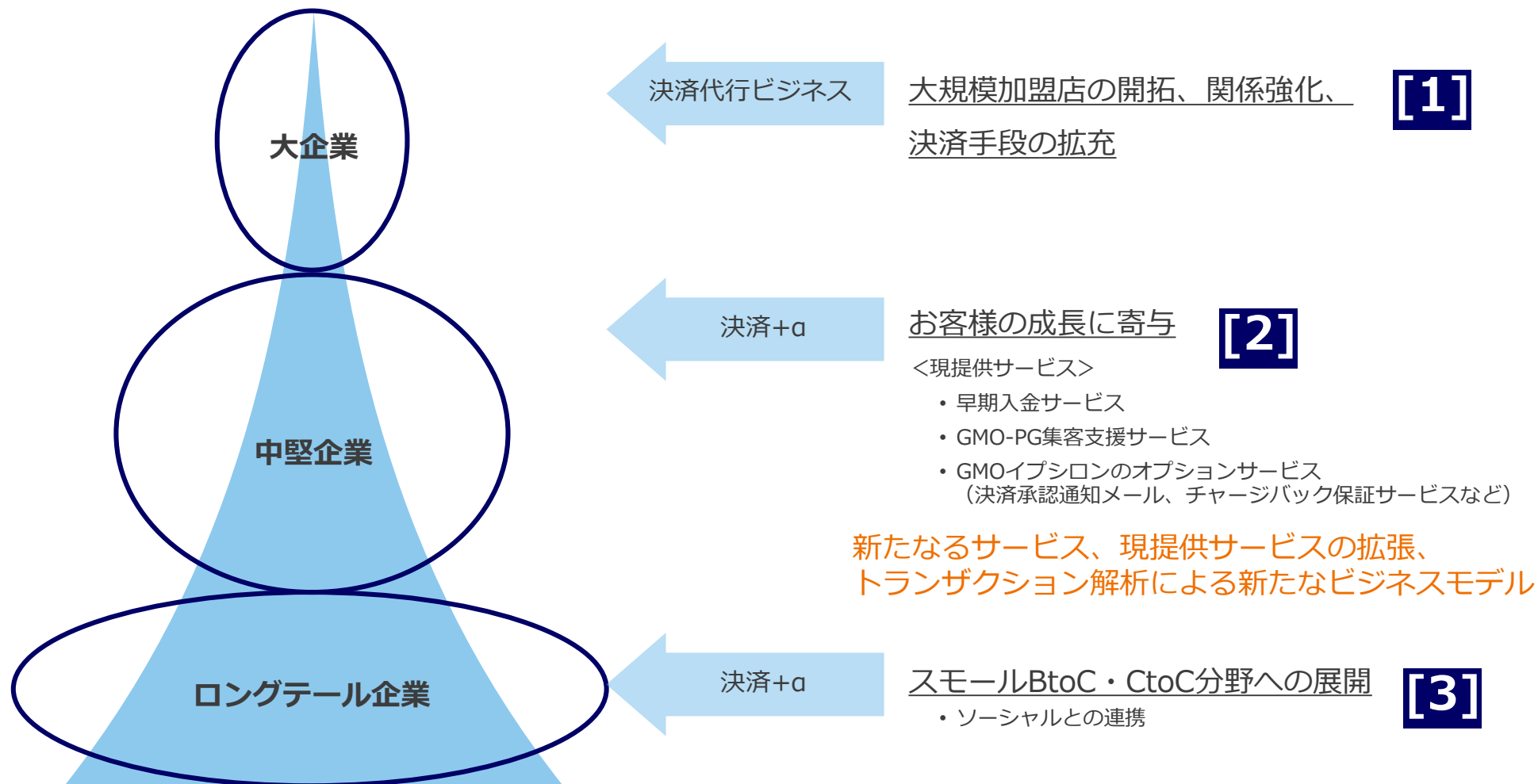
EC市場拡大・当社シェア向上により、持続的高成長を目指す



※参考：経済産業省「平成24年度電子商取引に関する市場調査」、株式会社野村総合研究所「IT市場ナビゲーター2014年版」、当社予測

# 3.3 顧客セグメント別の営業戦略

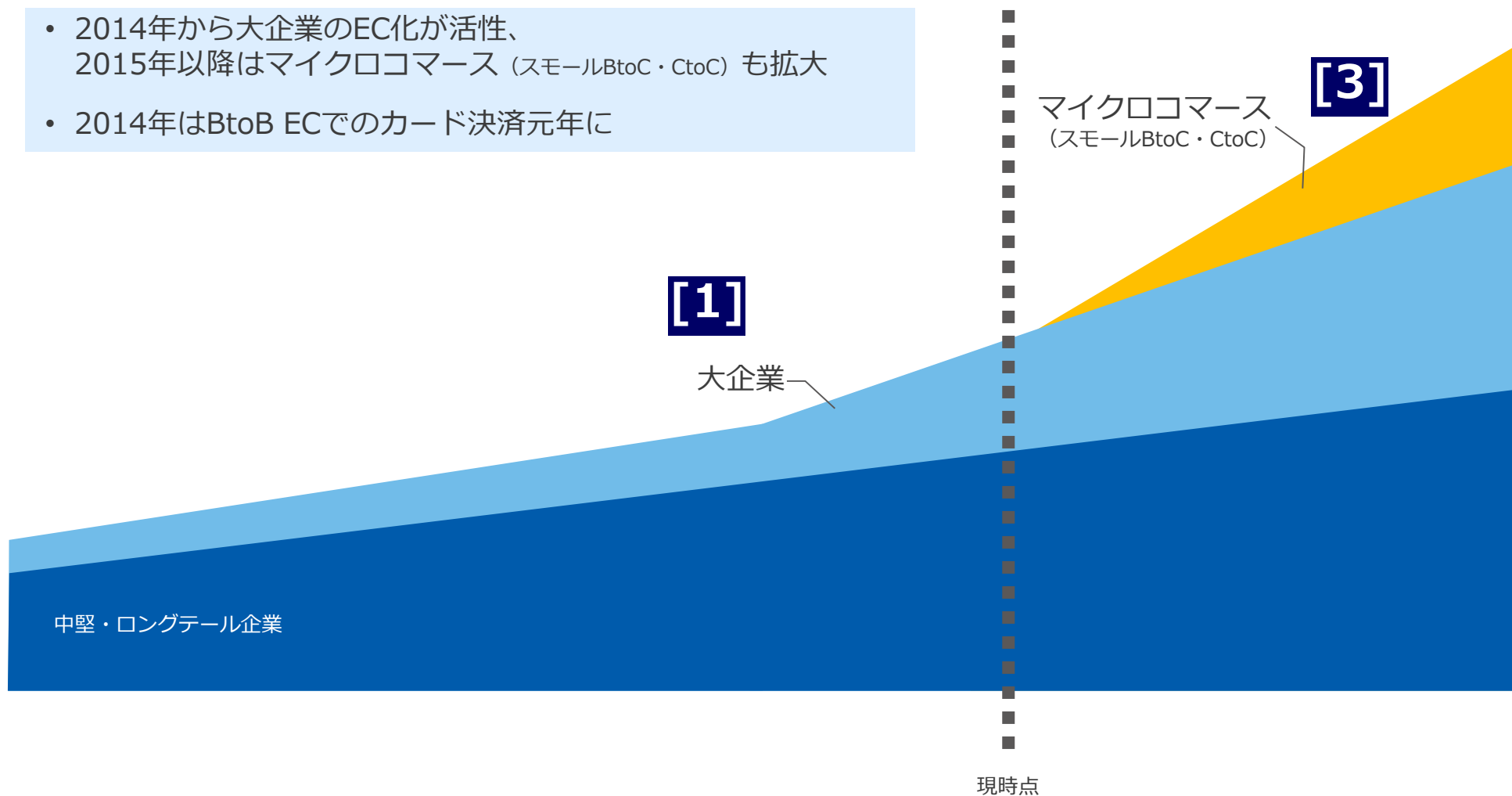
新規ビジネスを創出し、規模別のビジネスモデルを再構築



## 3.4 EC市場、次なる成長の牽引役

### EC市場の新たな成長領域に対し着実に布石を打つ

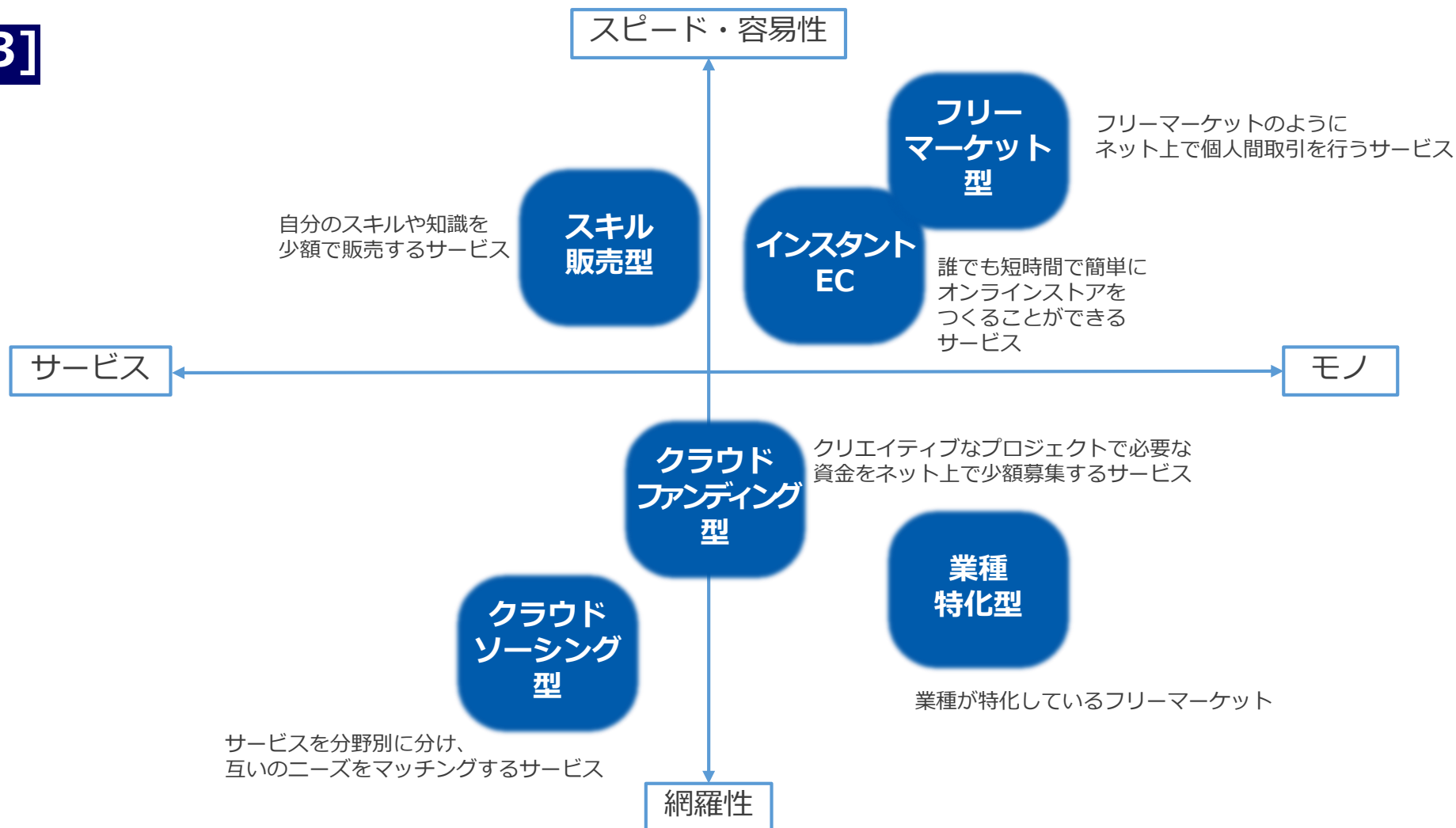
- 2014年から大企業のEC化が活性、  
2015年以降はマイクロコマース（スモールBtoC・CtoC）も拡大
- 2014年はBtoB ECでのカード決済元年に



# 3.5 マイクロコマース（スモールBtoC・CtoC）の台頭

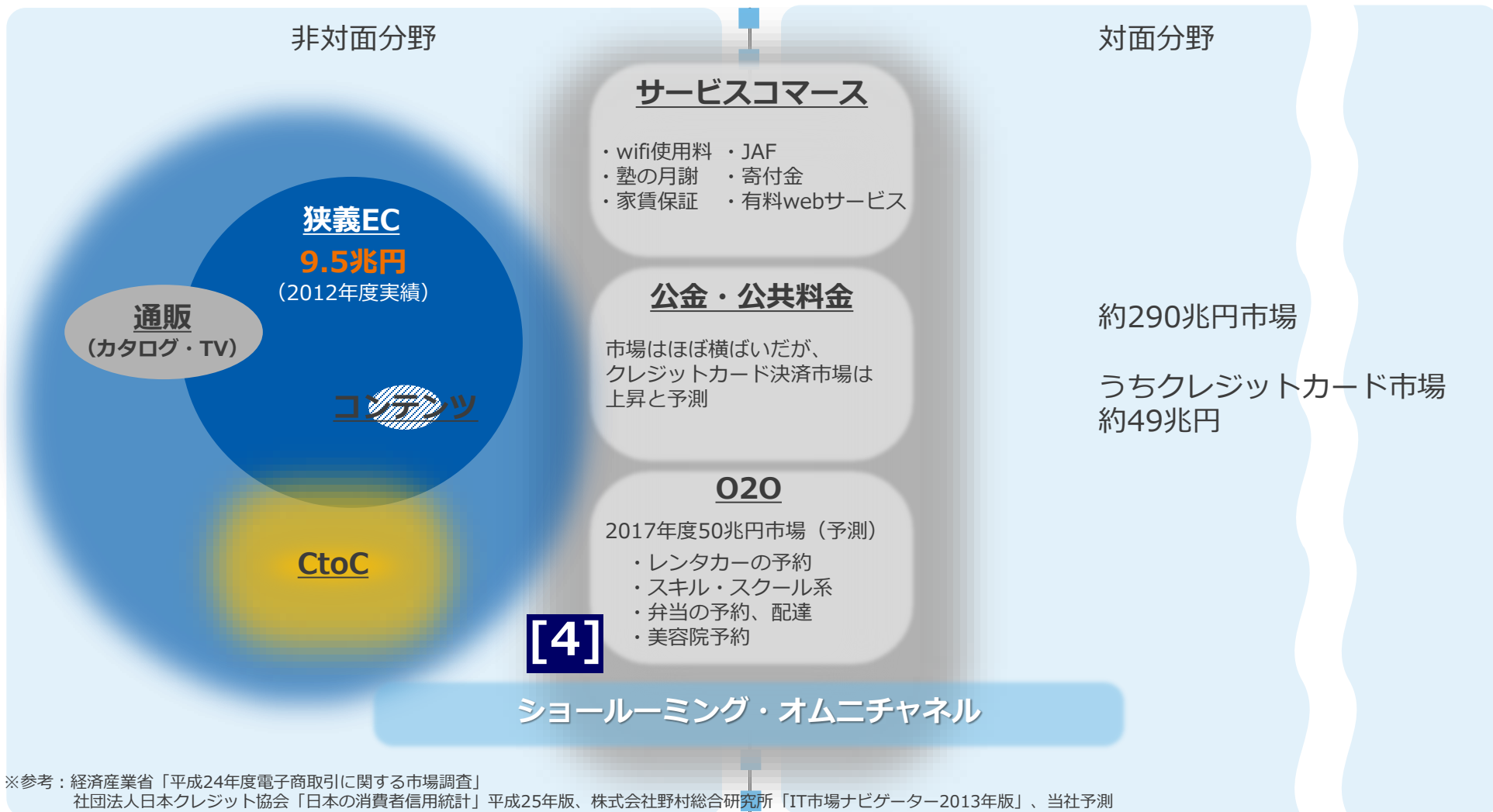
## 個人の領域にすそ野が広がり始めたEC市場へのアプローチ戦略

[3]



# 3.6 サービスコマース（物販以外）分野の営業強化

## 狭義EC市場を上回り拡大する新たな領域



## 3.7 O2O領域の拡大

### リアルとの融合により拡大するECの市場領域

[4]



実店舗とネットの連携型

- ・ ECサイトから各店舗の在庫状況を確認できる
- ・ ネットで注文し、実店舗で受取・購入ができる



位置情報活用型

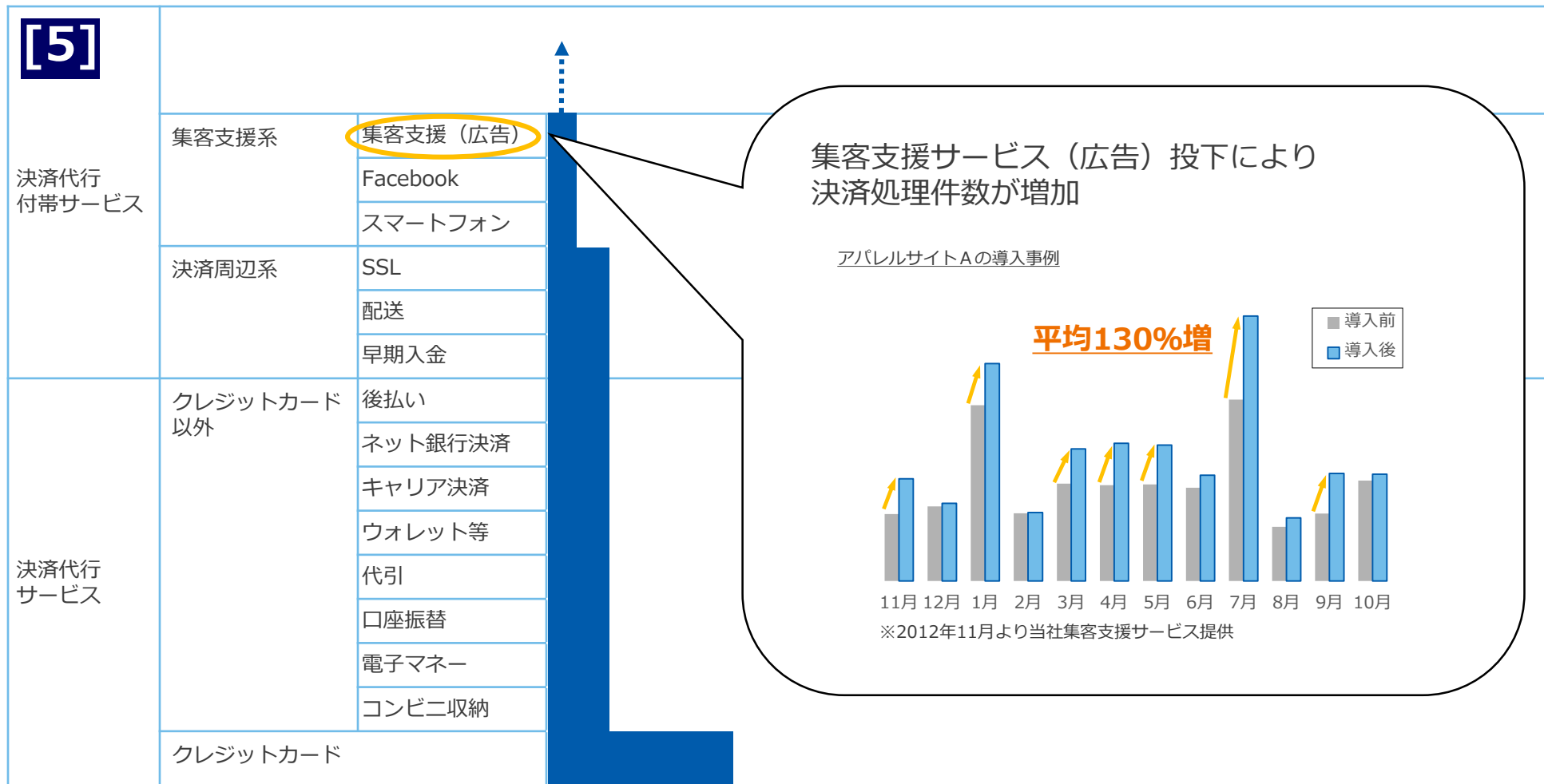
- ・ 特定の場所（店舗・イベント会場等）を訪れたユーザーに、自動で位置情報と連動して、情報・クーポンを配信する
- ・ ユーザーの位置情報を認識し、サービスを提供する

(事例)

- ・ 本屋 : ネットで在庫確認・注文→店頭受け取り
- ・ アパレル : ネットで在庫確認・購入→店頭受け取り
- ・ 写真プリント : ネット注文・決済→店頭受け取り
- ・ タクシー配車 : ネットでタクシー配車→タクシー乗車・決済

# 3.8 決済代行サービスとのシナジー

## 一加盟店あたりの売上向上

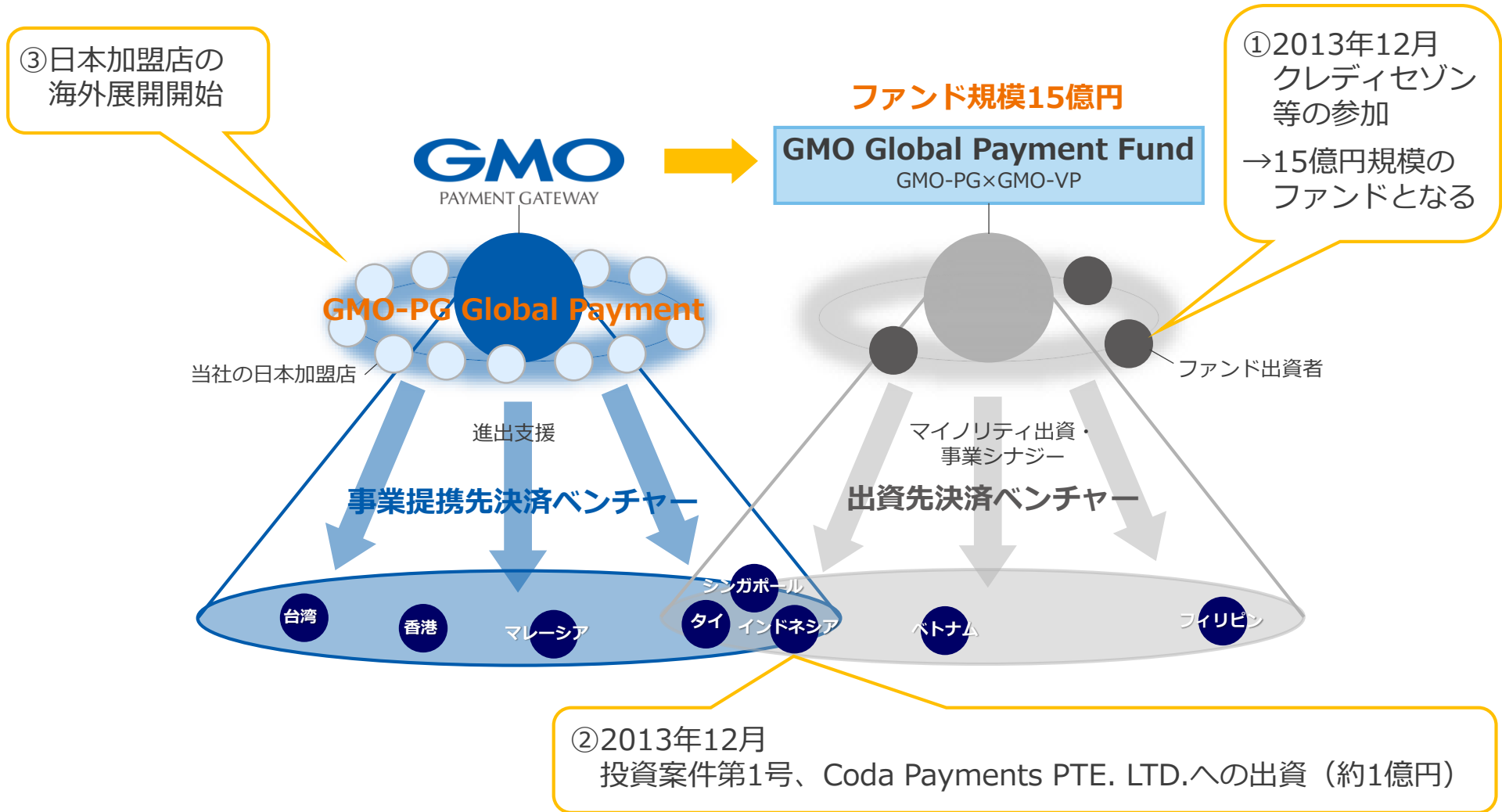


当社グループ店舗数：4.6万店舗



# 3.9 国別対応戦略に沿った海外展開

## 2つの戦略サービス・エンティティにより、資本業務提携を促進

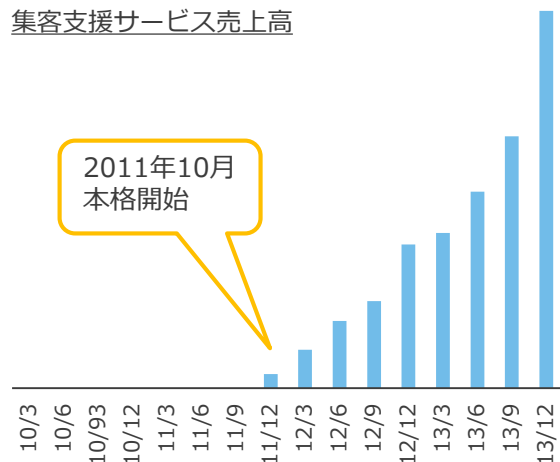


# 3.10 新規事業の進捗

## GMO-PGグループの新規事業と収益状況

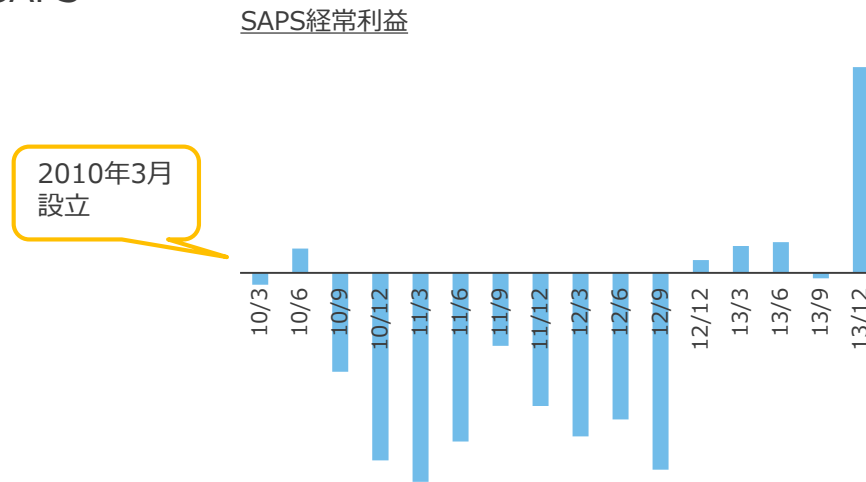
### ■ 集客支援サービス (GMO-PG)

集客支援サービス売上高



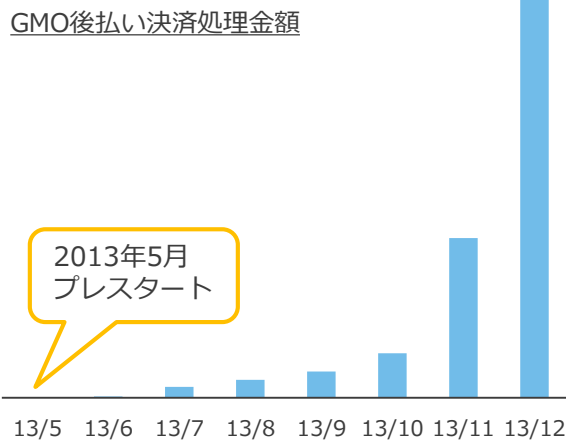
### ■ SAPS

SAPS経常利益



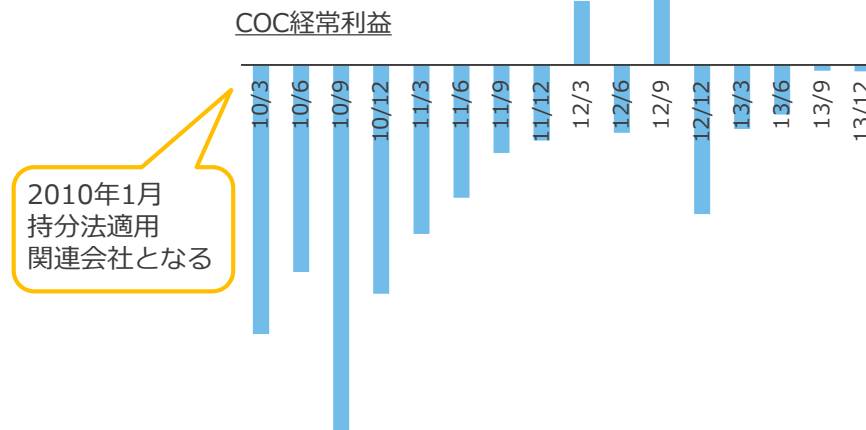
### ■ GMO-PS

GMO後払い決済処理金額



### ■ COC

COC経常利益

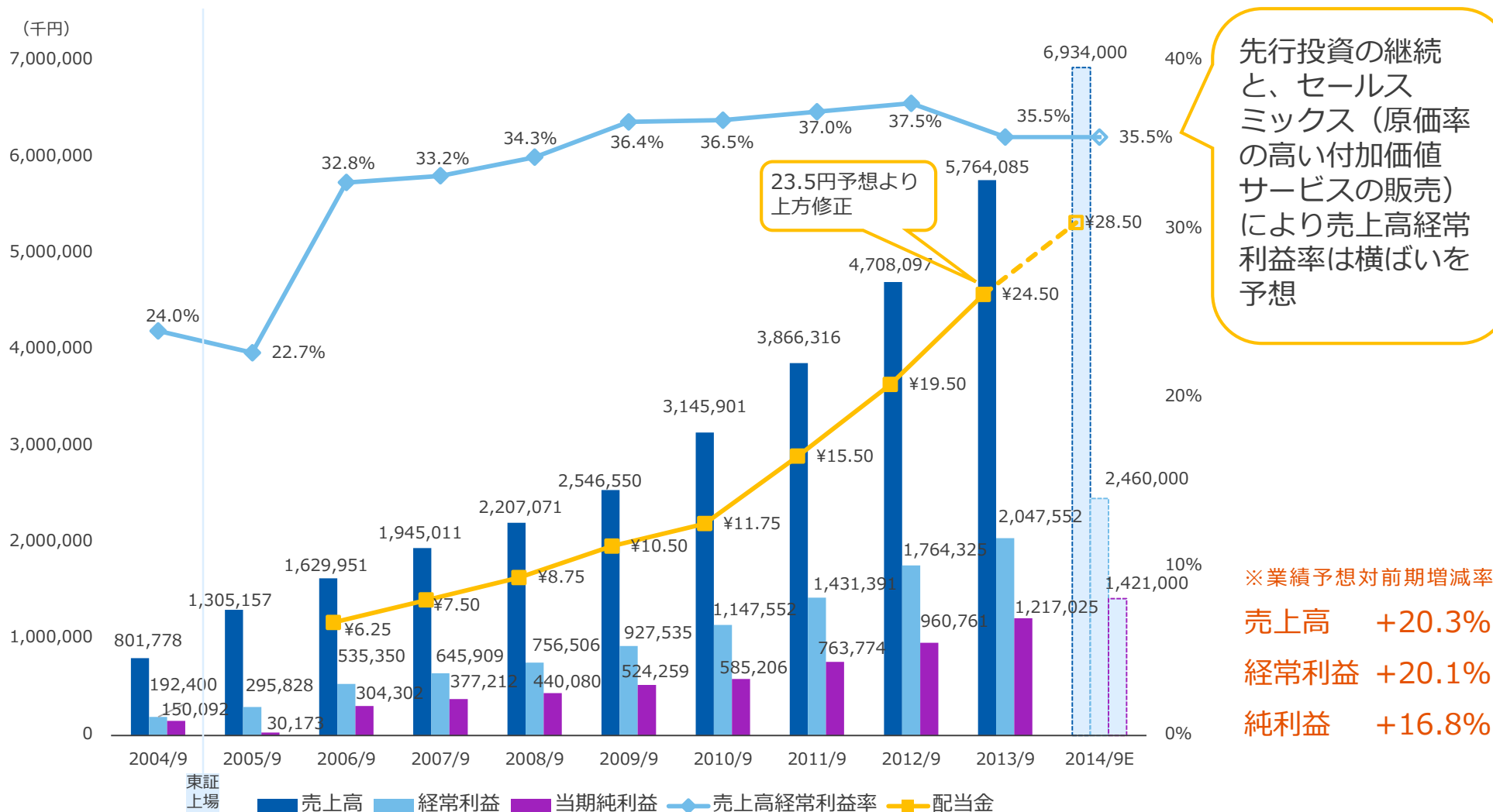


---

## 4. 2014年9月期の業績予想

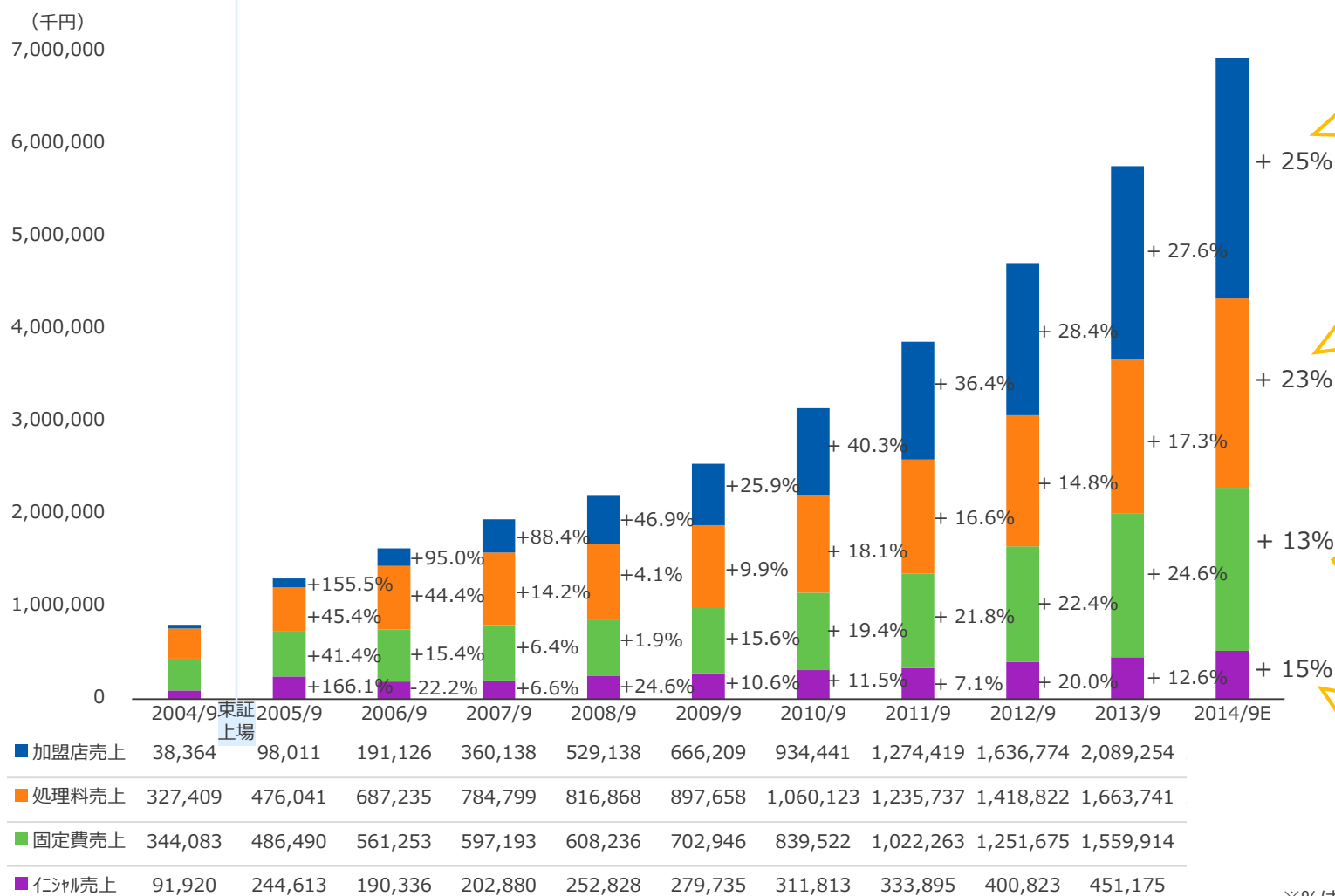
# 4.1 連結業績推移サマリー（2014/9期予想）

## 投資フェーズは更に続くも経常利益増加率は20%台に回帰



# 4.2 セグメント別売上（2014/9期予想）

## 加盟店売上25%増、処理料売上23%増を計画



EC市場拡大を前提とし、加盟店売上の好調持続を予想

景気回復による大手加盟店のトラランザクション増、GMO後払いの拡販

集客支援サービスは保守的に計画、決済代行サービスにおけるストック収益拡大に注力

大・中規模加盟店開拓を強化、クロスセル・大型開発案件の受注拡大

※%は対前年同期比

# 4.3 売上高原価率・販管費率（2014/9期予想）

## 売上高原価率横ばい、販管費率は低減を想定



# ありがとうございました

## **GMO** PAYMENT GATEWAY

---

GMOペイメントゲートウェイ株式会社  
(東証一部 3769)

IRサイトURL <http://corp.gmo-pg.com/>

お問合せ・個別取材のお申込みは、企業価値創造戦略統括本部 IR・広報グループまでご連絡ください。

IR・広報グループ TEL:03-3464-0182